

# 大学寒假见闻实践报告 大学寒假实践报告 (模板8篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 大学寒假见闻实践报告篇一

20xx年1月2日至20xx年2月5日共15天

实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过实践可以学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展下，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。身为大一新生，本次实习的目的着重在于体验社会，从而锻炼自己的社会适应力。而且，我从事的是服务行业，从中对我所学的专业也做了一次实质性的体验，学到了与顾客沟通交流的技巧，体验到了找工作的不易以及做工作的艰辛。丰富工作经验的同时自身价值也得到了一定程度的提高。广而言之，了解当前就业形势，熟悉就业环境，使将来的就业规划更明了。

首先，通过招聘广告我联系到店主，面试后，店主接受了我的实习请求。

实习过程，采取倒班制，每天工作八小时，早晚班轮换制。

由于我是新人，起初三天，有一个工作经验丰富的同事和我一起上班，教授我各种推销技巧以及各种注意事项，我在学习的同时，积极主动的熟悉各类电子产品的说明，牢记各项特性。我深信，过硬的专业知识是从事服务业的坚实基础。再者，我便开始模仿同事的表情、语气以及面对问题敏锐的反应和解决问题的有序与从容，这是事故可信赖我们的前提，饱满的热情、满腹的自信、还有一份坚定的勇敢都是成功的诸多法宝。

起初，我还不好意思主动向顾客推销，一次一次的尝试，不顾及太多所谓的面子，像对待朋友一样真诚的对待每一位顾客，就会自然很多，当然业绩也一步步攀升，同事的三天陪伴使我很快适应了工作。之后的工作也都还是比较顺利的。遇到有特殊要求的顾客，我也能及时采取其他措施维护到自己的柜台和老板。

其次，我发现与同事的相处以及与周边柜台销售员的相处也是我们工作的重要组成部分之一，人与人的相互适应、相互包容、相互理解促成我们良好的人际关系，使我们处在一个和谐的工作环境之中，工作质量自然就稳步上升。如此，不仅利于自己的工作利于他人的工作，更重要的是也有利于店主和顾客，营业额升高，顾客满意度上升。和谐的工作环境要靠我们自己去营造，现在到处充满着竞争，似乎身边少了许多人情味，功利之心人人皆有，但我觉得二者并不完全矛盾，我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从而从容的面对当今的就业、从业形势。

另外，我还是觉得这次实习时间有限，对于工作还存在很多疑问，例如：顾客的消费心理。我觉得这是很深邃的东西，不是简单的课本知识可以解释的。这必须是我们不断实践不断摸索的，通过丰富的经验，不断总结的。也应给算是一种学问了。更多的东西我还不能体味到，明年暑期我还会继续我的实习旅程。从这次实习结束我就要开始计划以后的实习规划，进而更好的丰富自我。挺高自身素质，做社会需要的

有用之人！

两周下来，虽然很累，但是我感到很充实，因为我从中体会到劳动的快乐并且积极向社会迈进去一步。也许有了这次的体验，会使我在以后的日子里更加坦然地面对生活中所遇到的每一难关。

为期两周的实践活动结束后，我领到了2块工资，虽然不多，但对于我的人生旅途却是一段难忘的经历。而且在实践的这段时间内，我感受着工作的氛围，体验着工作的辛苦与快乐，这些都是在学校里无法感受到的。而且很多时候，我不时要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作。在这里，没有人会告诉你要做什么，你必须自觉地去，而且要尽自己的努力做到最好，不一样的工作的效率就会得到别人不同的评价。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的综合能力！

由于是短期工，有没有太多经验，所以我的这次实习是无偿的，很感谢店主给了我这次实习的机会。同样，学校的实习要求也对我起到了督促作用，多方的支持使我有了一次圆满的实习经历。

通过这次实习，我接触到了一些不同形式的奖惩制度，例如：定量提成制，弹性提成制等等一些制度，这些制度都从不同的方面、不同程度激发我们的工作热情，不得不佩服商人们的智慧。还有，就是销售模式的不同也同样刺激了不同心理的消费者，例如：定量减价制、赠品制、代金券等等，也是很多销售方法，使我大开眼界。另外，在推销商品时，针对同一现象的不同说法，也会对销售结果造成很大影响。迎合顾客的心理是很关键的，也这恰恰能映射出一个优秀销售员

的专业能力及专业素质。我们依然要不断摸索，即使是有丰富经验的“老”销售员，不断的学习才是不断进步的捷径。

这次实习是在销售这方面的服务业，同样，对于我将要从事的旅游类、酒店类服务业，大多数经验也是适用的。这次实习是我走出了自我封闭的世界，敢于接触更多新事物和形形色色的社会人，一步一步成熟，一点一点不再畏惧，不仅是长大而是一种成熟。

这次实习，是我看到了社会的复杂，了解到为事的不易，更加坚定了我为自己的目标不断努力奋斗的决心与信心。我充分意识到只有不断充实自己，才能有强大的竞争力，是自己的能力立于他人之上，成为同行者中的佼佼者，亦是就业大潮中的宠儿。

通过社会实践的磨练，我深深地认识到社会实践是一笔财富，是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。在实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。因此，社会实践是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历实习。

我会继续努力！努力实现自身价值的同时，将自己塑造成当代人才！

感谢学校的支持，感谢老师们的厚爱，感谢商家的信任。

## 大学寒假见闻实践报告篇二

我们迎来了大学的第一个冷假，为了使这个假期过得更充实，我们生物工程四班中家是聊城的组建了一支服务队，名叫活动红旗队，意味着我们全体队员要心怀祖国以满腔热情参与到服务社会服务人民的活动中往。经过商议，我们一致同意实践主题为第十一届全运会。主要是由于它是国内水

平最高，规模最大的运动会；实践地点是位于聊城大学南面新建体育馆四周村庄，间隔比较近，且团队成员均是聊本钱地人，对当地情况比较熟悉，对本次活动的顺利开展及团队的安全有相对较高的保障。

出发前一天首先我们同一对全运会的相关知识进行了系统学习，并讲述了这次活动应留意的一些题目包括安全题目，突发事故的解决及面对市民应留意的礼节。同时作为队长我写了一份实践活动计划书并向队员们宣读了一下。随后我们又预备了宣传材料，并印制了宣传条幅上面写着“人人东道主，贡献全运会”。当天下午我来到实践地点对其进行了考察，以便为明天的采访作展垫。

1月1日上午，待全部队员到齐后我们便出发了，每位队员均同一上身服装，并随身携带了纸和笔备用。首先我们来到了正在施工的场馆门前，出于安全考虑我们未能进往采访，但看门老大爷告诉我们场馆预计会在四五个月内建完。从远处看新建场馆很像鸟巢，构型很酷，有队员议论“不如给它起个名字叫小鸟巢吧！”是啊，这也将是聊城人的骄傲，不仅仅由于它，更由于聊城也将协办全运会。随后，我们在大门前远远的和场馆拍了几张照片，阳光下队员们笑得很灿烂。

1月1日下午我们来到了场馆四周的几个村庄，由于初次宣传，队员们显得有些胆怯，但很快便进进了状态：有的队员和村民们聊一些关于场馆的事情，有的队员向村民们发宣传单先容全运会的一些知识，有的则记录采访内容并让村民们在他们预备好签字纸上写下对全运的祝愿，有的负责拍照，队员们忙的不亦乐乎，村民们也是积极配合我们的工作。夕阳西下，忙了一天的我们拖着疲惫的身子回到学校，固然是累了点，但却很满足，很充实。

下午实践活动接近尾声，但队员们似乎显得仍很兴奋。我们向四周同学讲述了我们的实践经历，并对宣传成果进行了回纳整理。

整理如下：

“文明传递我签名” 签字纸4张 条幅1条

签字笔三支 队服6套（借） 帽子10个（借）

用度支出：

活动结束了，作为大学里的第一次寒假实践活动应该说我们每位队员都学到了很多，也懂得了很多。每个人都得到了锻炼，这也或多或少的增长了我们的社会实践的能力，为人处世的技巧，服务社会的热情。

通过这次实践活动不仅有助于帮助市民了解全运知识，激发市民参与全运会，奉献全运会的热情，而且有助于帮助我们更好的适应社会，了解社会，从而服务社会。增长了才干，锻炼了毅力，培养了品格，丰富了知识。

在金融危机的背景下，我们大学生更要努力寻找机遇，敢于迎接挑战，多参与社会实践，激发学习爱好，主动服务社会，增强社会责任感，为将来走出校园，走向社会，贡献祖国，服务人民做展垫。

现在让我们默默祈祷，共同祝愿第十一届全运会能够成功举行，愿祖国繁荣昌盛。是的，让我们当好东道主，贡献全运会。

## 大学寒假见闻实践报告篇三

xx市的一家连锁中式快餐店

XXXX—XXXX

当餐厅服务员，出餐员，收银员

## 田老师红烧肉快餐店

田老师红烧肉属于连锁中式快餐厅，有中国人自己的吉野家之称。田老师红烧肉的盖浇饭系列非常好，荤素搭配也比较合理，便宜实惠量又足，一个人十多块钱可以吃到很饱了。24小时营业，快捷方便，生意非常火爆，饭点儿根本没座位。在附近上班还没有吃过的话，可以当做私家食堂。这就是为什么田老师红烧肉能够受到很多人的关注。

自己找工作面试：今年寒假放假时为了能让寒假过得充实而有意义，希望能在寒假通过自己的劳动，挣一些生活费留有开学时用。于是我就开始自己找工作，从放假的第一天我就开始自己找工作，一连找好几天找了好多家都没有成功，最后选择了这家中式快餐店。在面试那天之前我提前做好了一定的准备，想了一些老师可能会要问的问题，并在面试那天穿正式的服装。在店长面试我的时候，我做到了清楚而流畅的表达，才没有出现紧张，没有出现回答不上来问题的状况。

接下来就是到店里正式的工作。每天早上8：00开始上班，到达指定地点后做好准备工作，穿上工作服，听值班经理的安排。开始上班的时候，先从最简单的活开始干起，像见到客人要用礼貌用语打招呼，收餐具，打扫餐厅卫生，搬运货物，在后厨出餐等等。中午的时候在那休息三个小时。接着就一直工作到晚上八点才下班。刚开始干的第二天，我对工作的内容和流程很陌生不了解该从何下手，跟着值班经理一点一点的带着我学习，教我出餐时该出的标准是多少，该采取什么样的方式去做，经理给我的要求是：注意安全和标准即食品的安全和出餐时的标准，经理给我演示了一遍，我自己就开始模仿着去做，就这样熟悉了一天，回到家的时候就夜里0点多了感觉全身酸疼，手还磨了一层泡。试用期的第二天，我早早就去了餐厅提前30分钟开始工作，温故昨天的工作内容并开始按着标准去做努力地做好每一件事，在第三天时由于工作出餐时没按标准来被经理发现了，经理狠狠地批评了我，当时我心里有些难受但还是按照经理的话认真做了一遍。

按着经理的要求仔细认真的去做，我终于通过了三天的试用期，接着开始正式的工作，每天早八晚八的上班，每天准时准点的到达指定地点按着标准去完成自己的任务。另有一点重要的是要与工作中的同事和谐相处，互帮互助，别的同事工作任务多的时候自己要能主动过去帮忙。日复一日干了三十多天之后感觉浑身都很累，休息了几天又开始新的一月的工作，接着又在那家店里工作了20多天，这样跌跌撞撞工作了50多天，期间经历过酸甜苦辣的感觉，有在餐厅里各种脏活累活都做的酸，有在餐厅里干重活日复一日干着机械工作有时做不好又要受经理批评的苦，有在收银时给顾客找钱失误被顾客呵责的辣和恼，还有和同事一起聊天，打雪仗时收到工资和奖金时的喜悦。这些酸甜苦辣只有在真正工作进去，仔细体会其中的滋味才能感觉得到实习真的很锻炼人，关键看自己怎么做，自己的态度，觉悟和努力决定了工作的水平和高度。

## 大学寒假见闻实践报告篇四

美术学院

06环艺（2）班

XX

XX

XX装饰公司

### （一）实践前——思考

经过一天的休整，当刚回到家时的兴奋与惬意渐渐淡去，我回想了一下自己这半年的大学生活，虽然在学校里的生活平静而快乐，可我却看到了“危机”——就业危机。在大学这个相对自由的天地里，同学们都在努力的通过各种机会来



磨砺和充实自己，希望能多学习一些东西对自己将来走进社会有所帮助。然而，大学只是一个沟通校园与社会的桥梁，是我们步入社会前继续充实自己知识的“深加工”。最终我们还是要面临社会和市场无情的竞争与淘汰，仅仅依靠校园里的知识是不够的。于是，我开始思考：怎样才能让自己在寒假这个短暂的时间里学到一些校园里学不到的东西，从而度过一个有意义的寒假。

经过了一番思考后，我把自己的想法告诉了父母：独自到附近的装饰装修公司去应聘。由于考虑到自己各方面的实际情况（一没经验；二没学历；三时间有限），决定进行为期10天无偿的义务劳动，主要目的是体验和学习，以便尽早适应社会的工作环境。在得到父母的认同后，我决定第二天就出去找单位应聘。

## （二）实践中——行动

29日一大早和父亲在外面吃过早饭后，我揣着自己仅有的身份证和学生证，开始了我人生中的第一次求职。

半个多小时过后。

“成功了！”我带着难以掩饰的欣喜走了出来，因为急着想把这个好消息告诉家人，回家的脚步也显得轻快了许多，可没想到一抬头，发现父亲就在不远处的拐角处等着我。原来，他这既是监督我（怕我半路落跑）又是关心我（怕我遭受打击），顿时体会了父亲的一片良苦用心。在确定我这次单独应聘成功后，他也只淡淡的对我说了一句：“看来真的是长大了。”是呀，就在这一刻我发现自己真的长大了，不再是那个什么事情都要等父母安排妥当了再去做的小孩子了。这又不禁有让我想起刚才临离开公司，经理退还我学生证时对我说的话：“我之所以录用你，是因为我欣赏你的就业危机意识和这种敢于单独到社会里推销自己的勇气，对于你这样一个刚上大一的女孩子来说，能做到这两点是很不容易

的。”想到这里，再一次庆幸自己之前没让父亲为自己去打探，否则，这份工作说不定就丢了，而我也少了一次考验自己信心和勇气的机会。

当天下午2:00我准时来到公司，和办公室的同事打过招呼后，见大家都在忙自己的事情，我就找了两本书关于家居专修基本常识的书看，因为上午和经理商量过，由于我的能力和时间有限，一些复杂和长期的工作我也不能做，于是就安排我每天早上做一下办公室（包括卫生间）的清洁工作，以及简单的客户接待工作，其它时间就自己看书学习或看别的同事如何制作电脑效果图。而要作到接待客户时能应付一般的提问就必须先增加自己这方面的知识，于是决定先看看书熟悉一下。我拿着书翻翻看看，不知不觉已经快5:00了，这时一直在外面忙的经理回来了，见我书快看完了就说到：“快看完了啊，速度挺快的嘛，看的怎么样了？看完了我要检查的，你要能复述出来才行。”“啊！？”我心里不禁一惊：怎么办呀，我翻的太马虎了，复述恐怕……经理没理会我的惊讶去忙自己的事情了。这时我才知道，经理这么说一方面是要考验我的学习吸收能力，一方面是要我不管做什么事情都一定要认真仔细，看书同样如此，决不能走马观花，要对自己负责。尤其是一些看上去不起眼的小事，更是不能马虎的，正所谓：细节决定成败。而让我深切体会这一道理的是第二天的清扫工作。

一直都认为打扫卫生是个再简单不过的工作，家里的清洁工作我也只是偶尔做做，觉得没什么大不了的。可这次的清洁工作，让我改变了对清洁的看法。把办公室的卫生做完之后，我开始了卫生间的清洁工作，把地板上的水渍扫干净以后，擦了墙壁与镜子，看看没什么要弄的了，准备出去看书了，忽然想起了“细节决定成败”：既然我是出来锻炼的，就要得到老板的认同才行，而像我这样的清洁工作谁能做，怎样才能让我的工作更出色？就是更细致的清洁！从新审视了整个卫生间，我发现自己之前的工作的确是不够彻底的：墙上的瓷砖上还有星星点点的小水渍和污垢，洗漱台下面也有不

少灰尘，而问题最严重的还是便池上的污垢。看到“任务”还如此“艰巨”，我就脱去外套准备来大干一场，瓷砖和洗漱台已经弄干净了，就差便池了。说句实话，在自己家里我还没刷过厕所呢，但为了工作我决定“牺牲”了，还好厕所里没有什么异味，但心里还是有点不舒服，面对一些顽固的污渍，我也顾不上衣服会溅到污水，拿着刷子就使劲的刷，不觉间时间就已经过去了两个小时，看着被自己打扫的整洁一新的卫生间，忘记了酸痛的手臂和鞋子上的水渍。虽然这件是并没有被经理注意到，但我自己却有了收获，那就是对“细节决定成败”更深层的理解：人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象中的那么大，很多小事，一个人能做，另外一个人也能做，只是做出来的效果不一样，往往是一些细节上的工夫，决定着事情完成的质量。

渐渐的工作步入了正轨，我也慢慢的适应了我的工作，可时间过的很快，10天的实践工作即将结束，经理特别为我开了一个简短的小会：

1)检查《家居忠告》的学习情况；（因为那天经理说要检查，第二天我就准备了一个笔记本，把书又从头认真的看了一遍并做了笔记，可经理却要求我不能只讲书本上的知识，还要结合自己的看法来谈，这样才能有所提高和收获。）

2)谈各自的缺点和不足，共同找出相应的解决方法；（与同一个办公室的小王和小邹相处了一段时间，大家互相也有了一定的了解，通过谈自己的缺点来更加清楚的认识自己，改正缺点弥补不足，共同进步。）

## 大学寒假见闻实践报告篇五

20x年x月，军训完的我迫不及待的回到家中。在家里，经过几天的拜访亲朋好友，我的生活彻底的平静下来，坐下来，安安静静的思考了一下这一个学期的学习生活，虽然在学校里的生活平静而快乐，可我却看到了其中存在的危机—就业

危机。在当今社会，各种各样的大学数不胜数，也同样，各个专业学习的人数也数不胜数，所以，你想在一个专业里出类拔萃，光是学习是不够的，你还必须拥有比较丰富的实践经验。但是，在大学里，这样的实践经验并不多，并且走出校园后我们也将面临社会和市场无情的竞争和淘汰。所以，我思考着：怎样才能让自己在寒假这个短暂的时间里学到一些大学里学不到的东西，从而度过一个有意义的寒假。

经过一番思考后，我决定走街串巷，寻找一个实践的平台。经过我一路走下来的观察发现，由于处于年底，所以大多数娱乐性质的地方急聘服务人员，其中尤以ktv为最。本着自己的专业学习的也是服务性质，所以我决定去应聘当服务生。

## 实践中的行动

当天下午，我揣着自己仅有的身份证和学生证，开始了我的求职生涯。以前看到过很多关于应聘的小故事，往往企业单位都是从微小的事物上决定应用哪种人。所以我尽量面面俱到，努力去做到最好。可是站在应聘单位的门口，我还是紧张的要死，双腿直打颤，可我仍是非常镇定的告诉自己：没什么好害怕的，不要慌，要相信自己能做到。渐渐的，心情慢慢平复下来。我鼓起勇气，推开了门，映入眼帘的是一位带着温暖微笑的叔叔级别的人，于是我熟络的开始了我不知练习了几遍的自我介绍，自始至终，经理都是面带微笑，简短的谈话中，知道叔叔姓余，他亲切的让我称呼他为余叔叔，他说是我的勇气与自信征服了他，所以我顺利的开始了我为期20天的服务生涯。

第二天早上9点，我开始了我的工作。其实白天的事并不多，主要是照看一下场地，接待来访人员以及清洁卫生。我的工作重点在晚上，因为大过年的嘛，好不容易回家一趟，亲朋好友的难免要出去热闹一下，像我们这种娱乐城，有舞厅及ktv包房，一般都是首选的地方。因为我的工作不是长期性的，所以我只负责一些简单的事物。虽然事物简单，但还是

不能马虎，一不小心就有可能出错。每天都要准时在9点去开门，然后下午1点得去换一次煤，到晚上5点烧开水，最后是8点开始营业。同时，也要准时开关灯。因为是娱乐场所，各种各样的灯繁多，也要将它们牢记清楚，哪个时间开哪盏，都有严格的规定。最后，当所有的客人都走后，我们服务生还要负责清洁所有场地的卫生。这可是一个累人的活，刚好那天晚上我清洁卫生间，我拿着拖把，将地面以及便池都拖了两三遍，又将梳妆台的玻璃以及墙擦了一遍。我想这样应该足够了吧，在家里我也是这样搞的，准备走人回家，可是转念一想“细节决定成败”可能我还有没做到位的地方，于是我又仔细的检查了一遍，真是不堪不知道，一看吓一跳。地面上这一块那一块的水渍，梳妆台上也是一片狼藉，于是我不管三七二十一，脱下外套，又热火朝天的干了起来。经过整整两个小时，我才将卫生间清理干净，看着焕然一新的卫生间，我深刻的体会到了“细节决定成败”这句话的含义。

## 大学寒假见闻实践报告篇六

今年的寒假，我参加了社会实践。通过这次的实训，不仅学到了很多，对专业知识也更加巩固。这次，我把实践地点选定在湖北省荆门市石化医院，我秉持着接触临床，增长见识；提供服务，奉献爱心；培养能力，锻炼自我；宣扬医学，服务百姓的宗旨，充分利用了实践的一周时间，走进医院，为病人提供了具有本校专业特色的相关帮助及服务，让病人及家属更好的亲身感受护理人员的魅力，身宣传单来与医了解医护人员的生活和工作特点及病人的生活和想法。

我这次的实践内容一共分为五大部分。一、熟悉医院环境，了解工作流程。我第一天独自一个人熟悉了整个医院的环境，以便于以后几天实践活动的顺利进行。同时我认真听取了医院里老医生的介绍，熟悉了医院各部门的职责和分部间的工作联系，了解其之间的相关配合及工作流程。在熟悉医院基本情况的基础上，我便按计划开始了我的工作。

一、在熟悉医院的过程中，我发现虽然每个部门的工作性质都有一些差别，但是只有各部门各司其职并且合理配合才能使医院正常运转为患者服务，一旦哪个环节出了差错都会影响工作的效率和质量。所以，以后我到了工作中就必须认真对待本职工作并学会和其他人密切配合。

二、与患者沟通，了解其心理状况并作相应的心理疏导。我们每天都和患者进行谈心，感受他们患病后的心理状态和对医疗工作的感想，运用我们掌握的心理疏导的知识及技巧为他们做简单的心理疏导。为医患间筑起了沟通桥梁，院方也表示了对我们工作的肯定和赞赏。

通过沟通，我们了解到大部分医患问题根结都在于双方不能互相理解和体谅。患者及家属对医生的工作生活不了解，所以容易产生对医务工作者的各种误会。同时，医务工作者也没能很好的及时与患者沟通，没能去设身处地的为患者考虑，所以使矛盾产生。

三、积极与医护人员沟通，悉心听取学习。我们不仅向身边的医护人员请教专业的医学知识和宝贵的工作经验，还向他们咨询他们的工作生活状况及他们对他们现在工作的看法以及关于医学实习生的不足之处和对我们的期望。我们了解到医学工作的严谨和辛苦，我们的工作关乎生命，所以我们要一丝不苟，也正因为这一特性，我们的工作就格外辛苦和劳累。可即使如此，我们依旧会学好练好，不畏辛苦，为患者服务。

四、运用掌握的知识技能，协助治疗工作。我们在老师的允许下，定期对患者进行测血压量体温等检查，并听取老师对病人病情的分析。不仅增强了我们的知识，更锻炼了我们的实际操作技能，弥补了在校学生只可“纸上谈兵”的不足之处。

五、宣扬医学养生之道。在现代社会，尽管国家开始逐步重

视我们的医学养身，可百姓对此并没有一个很好的熟悉度。所以我们通过发放前期准备好的医学养身宣传单来介绍一些简单的医学知识和有关冬季易患病的注意事项和防治方法。这一宣传活动得到了大家的热烈反响，很多病人及家属都会认真阅读传单并向我们提出各种相关的疑问，在老师的帮助和队员的努力下，他们得到了满意的解答。

为期一周的社会实践活动结束了，从中我也得到了许多启发和感悟，大体有以下几点。一、挣钱的辛苦 这些天在住院部实践，我们每天走来走去为病人服务，跟着老师学习，每天回到家都感觉累趴了。可是看看爸爸妈妈，他们同样工作的很累，可他们回到家还要给我们做饭做家务，他们才是真正的辛苦啊。我们都是成年人了，我们怎能再任性再乱花钱惹父母生气？二、人际关系 在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面。大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，要跟他们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了。我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它。如果还不行，那就改变一下适应它的方法。

我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。因为工作的特性，我们更需学会的是处理好与患者间的关系。

只有设身处地的去了解他们的想法和患病后着急无助的心情，理解他们无法及时康复而担心烦躁以致质疑我们的工作能力的烦恼，去主动积极耐心地沟通，我们才能处理好和他们的关系，才能使患者积极配合治疗，使他们早日康复。

三、自强自立 俗话说：“在家千日好，出门半”招”难！”意思就是说：在家里的时候，有自己的父母照顾、关心和呵护，我们的日子都过得无忧无虑，但是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自己一个人去解决。虽然这些年的住宿生活让我学会了在生活上的独立，可在工作中依然

不够自立。在这次的实践中，我懂得了，虽然你可以请教其他人，寻求帮助，可更多的时候我需要的是自强自立，很多问题我们需要冷静地独立判断和处理。

四、认识来源于实践 一切认识都来源于实践。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

五、专业的重要性 当患者生病时，医生是他们希望的寄托。因为只有医生才能给他们健康生活的希望。所以我们的工作是这样的神圣，我们更应努力地在学校学好专业知识，在实践中锻炼能力，积累经验。同时，在这次实践中我还深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人。知识是会被遗忘的，只有反复的记忆巩固才能不断加深牢固记忆。

一周的社会实践结束了，尽管很辛苦，我还是坚持了下来。我们到了大学，学习的知识具有了专业性，所以此次的实践活动也更具实践针对性和专业可行性。

## 大学寒假见闻实践报告篇七

实习是每一个毕业生必经的一段经历，它使我们在实践中了解社会，巩固知识，实习又是对每一位毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，运用所学习的专业知识来了解会计的工作流程和工作内容，加深对会计工作的认识，将理论联系于实践，培养实际工作能力和分析解决问题的能力，达到学以致用目的，为成功走向社会做准备。为此本站演



讲稿栏目小编为大家收集整理了精彩的实习报告范文，供大家参考，希望对大家有所帮助！

将近40天的寒假已经过去了，迎来的是新的一学期。回想自己寒假的推销经历，依旧很多感慨...

寒假期间，为了不让自己闲着没事做，我主动向爸妈提出自己想帮忙推销茶叶的意愿。爸妈起初也有点不放心，毕竟我这人平时比较内向，他们担心我出去推销会受到挫折。但是我坚信每一个人都应该迈出第一步，这样才能离成功更近一步。爸妈看我很坚持要试试，他们也同意并鼓励我别怕挫折。他们是这样说的：“即使一整天都推销不出去也没关系，我们家不缺那几块钱，你就放心大胆地去做喜欢的事，不管最后绩效如何，这都会是成长的历练！”

爸妈同意后的第二天我就开始了自己的推销历程，带了几袋店里的茶叶便出发了。经过昨天的思考，我决定首选的推销地点应该到县城熟悉的茶叶店。于是我到了一位朋友开的茶叶店，一进他店门发现他妹妹在店里，我问她哥哥的去向。她说出远门了，我就跟他妹妹说明了来意，先带几包不同价位的茶叶寄存在他家茶叶店里帮忙推销。他妹妹同意了，我就离开继续到其他陌生的茶叶店推销我们的新茶叶。走在路上，我乐洋洋的。到后来才明白自己当初是多么的天真，原本以为可以依靠自己的朋友帮忙拓宽财路，没想到我过了好几天再去朋友店里打听的时候，他妹妹说没卖出去。我扫兴地带回前几天寄存的茶叶，回家告诉爸妈。他们是这样跟我说的：“你还不懂这生意上的潜规则，一般没人愿意搁着自己的商品不卖，而去帮你推销新的商品。即使再要好的朋友在利益面前也是自私的。想推销就得靠自己！”听完后我明白了，寄存茶叶在朋友店里企图借助他们的销路来销售，这和那些想不劳而获的人是没区别的。

做为茶业营销员，首先要了解茶叶的基本分类，懂得手中各种茶叶的特性和特征。爸爸找出一大堆有关茶叶的资料给我

看，他说首先要熟悉这些资料，熟记于心才能应对顾客的各种疑问。每种茶叶的冲泡时间，水温，下茶量都是有要求的，因茶而异。后来爸爸建议我留在店里学习如何向上门的顾客推销茶叶。我想来也有道理，就照做。

经过十几天的观察和锻炼，我总结了一些消费者的行为并应用在几位来店里光顾的顾客身上。

顾客一：老王(习惯型消费者)

老王是我们店的常客，那天他像往常一样哼着小曲来到我家店里。我见他来了，亲切地问候一声“王叔早”，他很高兴。来到柜台就说“老惯例，帮我包两斤铁观音，中等货。”我也很热情地应他一声“好的，请稍等！”忽然想起最近店里新进货的一种茶叶也是铁观音的，而且茶色更好，喉感更甘甜。我就顺便跟老王介绍了这款新茶叶，他看都不看，听也不想听，直接打断我的话。见他脸上有些许不悦，我也就停止了介绍新品，毕竟他是我们店里的老主顾了，应该尽量照顾周到。我很爽快、很利索地包好两斤中等铁观音茶叶礼貌地递给老王，他也欢喜地付了钱离开了。后来我把这件事情告诉爸爸，他笑着说：“老王是我十几年的朋友了，他的脾气就是这样，自己认为好的东西谁都不能去评论它的不是；而对于他不熟悉的事物，一般都不会轻易改变自己原先的喜好而去购买新产品。”

根据所学的消费者行为分析的知识，我判断出老王属于习惯型消费者，这类型的消费者在购买商品时，习惯地选择过去常常使用过的品牌，因为他们对这些商品的特性、特点，十分熟悉，十分信任从而产生偏爱的心理，他们不会轻易改换品牌，能够迅速形成重复购买。这往往就是成为老顾客的重要因素。

顾客二：小陈(犹豫不决型消费者)

小陈我最近一段时间才来光顾我们店的，可以说是新顾客。从和他的交流和了解，我知道他是一个对自己中意的商品犹豫不决的人，很容易就因为他人的三言两语而改变自己的初衷。对于我们店的新茶叶，他不是很了解。那天他来店里说想买质量优等的茶叶打算过年送礼，我马上跟他介绍几种新茶叶，由于他对茶叶不是很了解，所以我跟他说了那么多他也是感觉一头雾水。和他同行的一位男同事一直在旁边说三道四，鸡蛋里挑骨头，一直在旁边批评我介绍的几种茶叶哪里不好。我内心感觉很是郁闷，后来发现他送礼用的必须是外包装好看的，于是我跟他介绍其中一种茶叶，坚定地告诉他很多人送礼的必备茶品就是这种。经过几番周折，他终于答应了买下我推荐的这种茶叶。像小陈这种新客户就是属于犹豫不决型的消费者。此类消费者缺乏主见，在选购商品较为虽己。一手外界影响，对此类顾客应态度热情，坚定，良好的服务和解说、善于介绍、不要给其考虑的空间。更不能让他们与第三者接触，以免徒劳无功浪费时间。找出客户的疑虑所在，对同类产品进行认真分析比较，有针对性说服，从对方的角度考虑问题的谈话方式更能被接受。

此外还有很多类型的顾客我都有遇到过，由于篇幅有限我就不再一一写出。总之这个寒假过得很有意义，感觉很充实。不止增加了自己有关分析消费者行为的相关知识，而且我还得到了实践。相信自己在未来的推销之路上对于处理营销手段能更加得心应手！

## 大学寒假见闻实践报告篇八

为了丰富假期生活和在实际生活中锻炼自己，我于xx月22日到xx招待所进行实习。这是我第一次在自己专业领域之外的工作，对于我来说这是一次挑战也是一次学习一门谋生技能的机会。

我怀着激动和热情投入到第一天的工作中，我的工作前台

收银员。这项工作主要负责收纳顾客和检查房间。第一天刚开始由于对业务不熟所以老板让我和一个工作两年的李大哥一起。在第一天的下午，我在检查一个房间时，发现一个马桶盖子坏了而我没有及时发现。我的一个失误结果我和李大哥被扣20元。对我们来说钱不算多但是反映出一个问题——我的粗心。在新疆这个多民族居住的地方，对于旅客我们要有能力分辨好人和坏人的能力。这就是我们服务员一天的工作行程，不是夸张，是事实，特别是有时遇到故意刁难或是蛮不讲理的顾客，你这一天过得更是“凄惨”：一，你不能得罪顾客，因为他是上帝；二，你不能坏菜馆的声誉，因为你还想在那里工作下去；三，所有的错都是服务员的错，即使那错是因为别人而犯或是本身就是别人犯的，只要关系到顾客，你就得认栽。客人不买单，那就你自己买吧，即便你一个月也挣不到这顿饭钱；四，你在工作上的所有表现，任何一言一行都直接与你的工钱挂钩，好，有奖；犯点小错，罚。

有助于我们大学生更新观念，吸收新的思想与知识。参加社会实践活动的时间并不长，却让我领悟到了很多书本上无法学到的东西。并将终身受用。

社会实践活动还让我认识了很多，有铁路局工作一丝不苟又平易近人的工作人员们，有各大高校朝气蓬勃，活泼开朗的大学生，还有一些拖着大包小包的行李，带着老人孩子匆匆乘车回家过年的旅客们。这些都加深了我与社会各阶层的感情，拉近了我与社会的距离，也让我们在社会实践中开拓了视野增长了才干，进一步明确了我们青少年学生的成材之路。

社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的社会竞争打下了坚实的基础。希望以后还有这样的机会，让我在社会实践中得到锻炼和提升。